

# Egy százalék

A DÉLMAGYARORSZÁG ÉS A DÉLVILÁG GAZDASÁGI MELLÉKLETE ■ SZERKESZTI: FEKETE KLÁRA ÉS KOVÁCS ANDRÁS

Új név február 15-étől: Axelero Tiszant

## Internet, nagy sebességgel



Megbeszélés a Tiszant-nél. Középen Kurusa Árpád vezérigazgató.

Fotó: Gyenes Kálmán

Úgy tűnik, Csongrád megye vezető internetszolgáltatója, a Tiszant máigukon vonzódik a február 15-i dátumokhoz. A cég 1996. február 15-én kezdte meg szolgáltatásait, 1999. február 15-én jelentette be részvénytársasággá alakulását, pontosan egy évvel később pedig eladta részvényeinek többségét a Matáv-csoportnak. Az Axelero, a Matáv internetes leányvállalata két éve gyakorolja a tulajdonosi jogokat, idén február 15-étől pedig nevét is adja a szegedi internetszolgáltatónak, amely Axelero Tiszant néven folytatja pályafutását.

Kurusa Árpáddal, a Tiszant Rt. vezérigazgatójával a napokban várható változásokkal kapcsolatban beszélgettünk.

– Február 15-ét követően milyen megújult Tiszanttal találhatják magukat szemben a Csongrád megyeiek?

– A különbségeket csak az arcukat lehet majd észrevenni: a Tiszant korábbi bordó-kék meg-

jelenése helyett a cégcsoport karakteres narancssárga-lék színei kerülnek előtérbe. A cég menedzsmentje változatlan marad, az Axelero Tiszant minden vonatkozásban a Tiszant jogutódja. Ügyfeleink ugyanazokkal a szolgáltatásokkal találkoznak és ugyanazok a kollégák szolgálják ki őket. Cégünk honlapja és a velünk szerződésben állók e-mail címe is marad a régi, a megszokott tiszant.hu.

– Nem okoz majd zavart, hogy az Axelero és az Axelero Tiszant hasonló termékeket, hasonló néven, más-más áron szolgált?

– Az Axelero üzleti érdekeinek képviselőjét eddig is mi láttuk el Csongrád és Békés megyében, ezért azt gondolom, az új név inkább tisztázza a helyzetet, mintsem összekuszálja.

– Miért éri meg az országos internetszolgáltató Axeleronak, hogy helyi cégeként is jelen legyen a piacon?

– Magyarországon most még nem egységes a távközlési piac. Az ország nagyobb részén a Matáv

szolgált, cégünk fő működési területein azonban nem. A déli régióban működő távközlési társaságok telefonszolgáltatási és árstruktúrája is egészen más, mint amilyen az Axelero területének java részén működő Matáv. Itt tehát másfajta üzleti magatartásra és más piaci megoldásokra van szükség. Ehhez az Axelero Tiszant saját termékeivel sokkal jobban tud alkalmazkodni, amit az is bizonyít, hogy míg az ország nagyobbik részén az Axelero vezeti a piacot, Dél-Magyarországon az Axelero Tiszant rendelkezik a legtöbb ügyféllel.

– Internetezésben milyen eltérések figyelhetők meg a régiók között?

– A leginkább szembetűnő különbség az, hogy a Matáv koncessziós területén éjszaka sokkal olcsóbban, sőt még átalánydíjas telefondíjért is lehet internetezni, míg a mi területünkön ez a kedvezmény sosem létezett. Csongrád és Békés megyékben alig található alternatív távközlési hálózat, Buda-

pesten viszont mára túlkínálat alakult ki, aminek hatására jelentősen csökkentek a bérelt vonalak díjai. Szegeden kábeltéves internetszolgáltatásunk, a Sztráda a legnépszerűbb megoldás, míg Budapesten az ADSL is terjed.

– Mennyire viselte meg a céget a technológiai szektort sújtó recesszió?

– Nem igazán. Árbevételünk 70, ügyfélszámunk 40, nagy sebességű kábeltéves szolgáltatásunk ezen belül 120 százalékkal növekedett 2001-ben. Ezek az eredmények elsősorban annak köszönhetőek, hogy három éve jó irányt választottunk a Sztráda kábeltéves internetszolgáltatással. A fizető internetezők száma ugyanis az országban alig nőtt, míg a nagy sebességű internetet felhasználók tábora töretlenül bővül. A kábeltéves internetezés ugyanis a telefonos kapcsolattal akár százszor gyorsabb, idő és mennyiségi korlátozás nélküli, folyamatos kapcsolatot tesz lehetővé a világhálónál.

F. K.

## Ki mosolyog minimálbérért?

Ugyan, él-e közöttünk olyan, akit még soha nem vertek át legalább egy százzal valamelyik bolt pénztáránál? Vagy olyan, akinek szatyrában még nem lapult talpától idő előtt elbűcsűző, „Remélem, csak visszacserelek...” cipő? És az eszünkbe jut-e néha, hányszor emelkedett vérnyomásunk, mert lejárt szavatosságú terméket halásztunk elő otthon a bevásárló kosarunkból?

Hétköznapi bosszúságok ezek, egyik miatt sem áll meg a föld az ő forgásában, de ahhoz éppen elegendő mindegyik külön-külön is, hogy ne osztályozzuk ötszre piacgazdaságunkat. S miközben folyik ez a csendes kis háborúskodás vevők és eladók, szolgáltatók és fogyasztók között, a háttérben egy kiemelten közhasznú társaság, az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület azon munkálkodik, hogy a vevők a lehető legelégedettebben távozzanak az üzletekből. De vajon mekkora az esélyük a sikerre, kérdeztem Dékány Lászlót, az egyesület szegedi elnökét, akit nagyon sokan még a Csongrád Megyei Vendéglátó Vállalat igazgatójaként ismerhettek meg a 70-es, 80-as években.

– Civil szervezetünk természetesen nem büntethet, de évente csak Szegeden több száz panaszt vizsgálunk ki. Mióta békeltető testületünk is működik, egyre több ügyet tudunk úgy megoldani, hogy mindkét fél elégedetten távozzék a megbeszéléstől. Megszámolni is képtelenség, hány esetben rendeződött a vita egy-két hónapon belül, holott korábban évekig tartó pereskedések sem jártak eredménnyel – beszélt munkájukról Dékány László.

A Fogyasztóvédelmi Egyesületet – amelynek Csongrád megyei központját Szegeden, a Rákóczi téri megyeházán találhatják meg mindazok, akikben már nagyon erősen feszkelődik a felháborodás – a legkisebb ügyekben is felkereshetik a magukat becsapottnak érzők.

– Sajnos, előfordul, hogy mi is tehetetlenek vagyunk, mert maguk

a fogyasztók sem értik még igazán, milyen szabályok szerint működik egy piacgazdaság – panaszkodott Dékány László is. – Előfordult például, hogy valaki rossz és késedelmes teljesítés miatt bonyolódott vitába építési vállalkozóval. Aztán kiderült, még egy sajtópapírra írt szerződéssel sem tudja alátámasztani igazát. Ilyenkor mi más csinálhatunk, mint felkeresük a vállalkozót és szép szóval próbálunk rá hatni. Mi tagadás, nem egyszer fullad teljes kudarcba a tárgyalásunk, de sok esetben előfordult már, hogy a rossz munkát végző elgondolkodott, s pereskedés helyett inkább vállalta, megtéríti ügyfele kárát.

– Több mint tíz évvel a rendszerváltozás után is azt látom – mondta a fogyasztóvédő –, a kereskedelemnek és a vendéglátásnak kettős arcúlat van. Egyrészt dolgoznak a gazdaságnak ezekben a szektoraiban olyanok, akik igyekeznek valóban magas színvonalon kiszolgálni vevőiket, mert azt szeretnék, hogy aki egyszer náluk vásárolt, étkezett, máskor is visszatérjen. Mások előtt viszont – és sajnos ők vannak többségben – egy cél lebeg: minél nagyobb és minél gyorsabban használni, vagyis nagyobb haszonhoz jutni. Azon már túljutott az ország, hogy az emberek a csekély kínálat miatt panaszkodjanak. Viszont nap mint nap kifogásolják a hozzánk forduló boltokban tapasztalható bánásmódot és a szakmai hozzáértést hiányolják. Sajnos, ezen az állapoton a multik magyar földre költözése sem változtatott. Soha nem dolgozott annyi képzetlen kereskedő ebben az országban, mint most. Ennek pedig egyetlen oka van: a legtöbb vállalkozó igyekszik a lehető legolcsóbb munkaerőt a pult mögé állítani, a szaktudást nem akarják, netán nem tudják kifizetni. A gyakran csak minimálbért foglalkoztatott alkalmazottól pedig nem igazán várható el a precizitás és a mindig mosolygós arc – fogalmazott Dékány László.

BÁTYI ZOLTÁN



Dékány László szerint soha nem dolgozott annyi képzetlen eladó a pultok mögött, mint napjainkban.

Fotó: Miskolczi Róbert

Még mindig régi áron esszük a kenyéret

## Áremelést hoznak a tavaszi szelek

Február elsejével sem emelkedett a kenyér ára a Csongrád megyei üzletekben, noha a Magyar Pékek Ipartestülete egy héttel ezelőtt 10-15 százalékos drágulást prognosztizált. Az árak emelést ugyan régóta esedékesnek tartja a szakma, ám azt a piaci verseny miatt eddig senki sem merde kezdeményezni.

Szakemberek szerint jelenleg másfél Magyarországot is jóllakathatnának a hazai pékek, akkora a sütőipari kapacitás. Csongrád megyében közel 70 különböző méretű sütőde, pékség verseng nem is annyira a vásárlók, sokkal inkább

a velük szerződésben lévő kereskedők kegyeért. Ezért nem csoda, hogy egymás alá licitálnak az árakban, a verseny tétje hosszú ideje az, ki kínálja olcsóbban a portékáját. Sok helyen már 99 forintért is meg lehet venni az egykilós fehér kenyeret, ami nonszensz, hiszen 120-130 forint alatt lehetetlen „kihoznani” a terméket – mondják a pékek.

A helyzet azonban kezd tarthatatlanná válni, hiszen részint az energia drágulása, részint a minimálbér felemelése miatt megnöttek a költségek. Annyira, hogy már nyereség sem képződik a termelésben. A szakma azt remélte, január elsejével új árakkal léphetnek

ki a piacra – természetesen nem egyszerre és összefogva, hiszen ezt a Gazdasági Versenyhivatal nem engedné –, ám végül mindenki megtartotta tavalyi árait. Majd a február 1-jét harangozták be, mint vízválasztó dátumot, sőt azt is sejtetni engedték, a nagy bevásárlóközpontokban már fel is emelték a kenyér és a péksütemények árát.

Ennek azonban Csongrád megyében nincs nyoma. A Corában Bozsó Edina marketingmunkatárs elmondta, nem emeltek árat, vevők változatlanul ugyanannyit fizetnek a kenyérért, mint tavaly. A Metróban Kapás Lajosné osztály-

vezető sem tud áremelésről. Amennyiben bekövetkezne, majd a budaörsi beszerzési központ határozza meg a „mindennapi” árat. A Coop Szeged Rt. kettős szerepben érezheti magát, hiszen egyrészt saját sütődét üzemeltet, másrészt árusít. Popovics Sándor kereskedelmi igazgató is elismeri, szükség van az áremelésre, de ennek idejét még ők sem tudják. Borka József, a Szegedi Sütődék Kft. ügyvezető igazgatója merre egyedül megkockáztatni azt a véleményt, hogy valószínűleg március elsejétől lépeli a szakma a régóta rebesgetett áremelést.

FEKETE KLÁRA

## Démász-eredmény

A Démász Rt. tavaly 3,72 milliárd forint adózott eredményt ért el, ez 31,72 százalékos csökkenés az egy évvel korábbihoz képest – derül ki a társaság Magyar Tőkepiacban hétfőn megjelent gyorsjelentéséből. A nemzetközi könyviteli szabályok (IAS) szerint készített, konszolidált, nem auditált eredménykimutatás szerint

a Démász árbevétele 59,81 milliárd forint volt, ez 8,09 százalékos növekedés a 2000. évi árbevételhez képest. Ezen belül a villamos energia értékesítésének bevétele 59,32 milliárd forint volt, ez 8,23 százalékos emelkedés. A hőértékesítés árbevétele 6,76 százalékkal csökkent, 488,71 millió forintot tett ki.